Freight Forwarding

INDUSTRY PROFILE

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:
InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

(V 6 91 11)

92-03304/

1990–1991

FREIGHT FORWARDING

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990–1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988–1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The freight forwarding industry comprises companies that arrange transportation and traffic services, including packaging, storage, handling, export credits, insurance, documentation and customs clearance, for the delivery of goods. The forwarders' economies of scale in handling a large number of shipping transactions allow them to provide shippers, who own the goods, with transportation consolidation services that are often less expensive than those the client could arrange directly with transportation carriers.

When a shipper has an insufficient volume of goods to fill a railcar, ocean container or highway vehicle, the forwarder may consolidate these small shipments from several clients into a larger, more economical load. The cost of the resulting full load reduces the costs for small-volume shippers. When the shipments arrive at their destination, the forwarder's office or agent provides a "break-bulk service" to unload and deliver the deconsolidated shipments to one or more destinations within a country or region.

Forwarders can often achieve similar savings through negotiation of volume discounts for clients or the use of freight-all-kinds (FAK) rates. With FAK rates, the forwarder is charged one rate for all commodities instead of different rates for different types of commodities. When a number of different commodities are combined in a shipment, the transportation costs for some of the commodities will be lower than their normal commodity rates.

Forwarders may be engaged by shippers to provide these services as agents or as transportation intermediaries. As agents, forwarders simply arrange the services for a fee

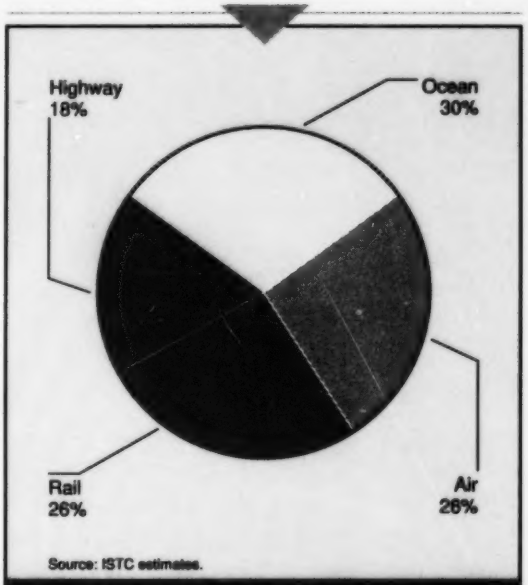
that includes an additional charge to the amount paid out on behalf of their clients. When they arrange transportation services, this charge may be in the form of the price differential between the cost of purchasing transportation services and the amount billed to clients. As an agent, the forwarder is obliged to pay carriers only for the cost of shipping a client's goods.

When acting as a transportation intermediary, the forwarder purchases cargo space on specific routes for a fixed price. The space purchased from a transport carrier is then resold to shippers. As a principal in the contract with the carrier, the forwarder is obliged to pay the carrier whether or not there is enough cargo available to fill the space bought. In this role, the forwarder is acting essentially as a carrier in contracts with shippers. Companies offering this type of service for ocean transportation in the United States are called non-vessel operating common carriers (NVOCC). As a transportation intermediary, the forwarder may also operate as a broker, receiving a percentage of transportation charges or brokerage fees from air, highway or ocean transportation companies for finding clients with goods to be transported.

In many cases, forwarders will act both as agent and as transportation intermediary to provide cost-effective services to clients. Trading conditions included in the terms of the sales contracts of reputable freight forwarding companies clearly explain which services are being offered to the shipper. Where forwarders primarily act as transportation intermediaries, some companies have established separately incorporated NVOCC-type or truck brokerage companies.

Canadian freight forwarding services contribute significantly to the international competitiveness of all segments of Canadian industry. Freight forwarders distribute approximately 15 percent of Canada's international trade, and exporters depend on them to penetrate new or difficult markets, particularly in developing countries. In fact, 14 percent of the industry's international income is generated by trade with developing countries which only accounts for 8 percent of Canada's international trade. The growth of strategic alliances between forwarders and shippers is facilitating the distribution of Canadian goods at the least cost in the optimum time to meet customer service requirements.

The Canadian freight forwarding industry currently consists of 280 firms, which employ 6 100 people directly involved in forwarding and another 9 000 in ancillary activities. There are 1 000 offices in 170 localities across Canada. Net sales for services rendered for forwarding and ancillary services in 1990 are estimated to be almost $1.4 billion. Sixty-one percent were derived from international services and 39 percent from domestic. The estimated percentage of net sales received from handling shipments via different types



Source: ISTC estimates.

*Figure 1 – *Net Sales by Type of Carrier, 1990*

of carriers is 30 percent ocean, 26 percent rail, 26 percent air and 18 percent highway (Figure 1).

Many freight forwarding companies or their subsidiaries provide ancillary services such as a customs brokerage, shipping agency, air and ocean chartering, trucking, cartage, packing, public warehousing or travel agency. A large portion of the industry's revenues come from providing these ancillary non-freight forwarding services, particularly customs brokerage and public warehousing. Although one-third of Canadian companies specialize in offering freight forwarding services exclusively, it is a general trend in Canada and Europe for companies, particularly large firms, to provide both freight forwarding and customs brokerage services.

Freight forwarding is conducted via networks of small branch offices rather than by concentrating staff in one corporate location. The majority of these companies are small businesses operating one to four offices. The largest organizations, representing 3 percent of the total number of firms in Canada, operate offices across Canada, maintain 35 percent of the Canadian office establishments, and receive 60 percent of the industry's revenue. Eighty percent of Canadian offices are found in Quebec, Ontario and British Columbia, with the majority of them located in Montreal, Toronto and Vancouver.

There has been consistent growth in forwarding services, with a trend towards the concentration of business among larger companies. This trend accounts for the slight decline

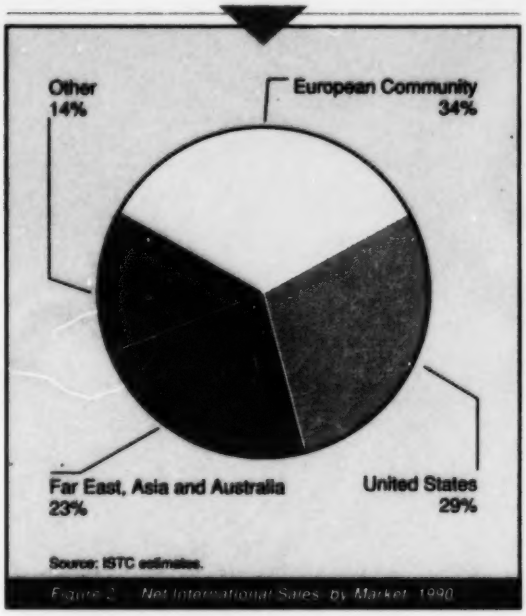


Figure 2 Net International Sales by Market, 1990

in the number of smaller companies. A number of mergers and acquisitions among small and large companies have resulted in rationalization, which is attributed to the inability of small companies to make the capital investments that are necessary to compete in the market.

Large forwarding companies compete by offering a broad range of services and maintaining extensive networks of offices in Canada and abroad. In response to customer demands for total distribution services, these companies are developing more sophisticated and integrated domestic and international distribution systems.

Small and medium-sized forwarders compete for market niches based on their specialized knowledge and expertise about a client's shipping requirements, the use of different modes of transportation, the handling of particular commodities and the distribution requirements of geographic markets.

The Canadian freight forwarding industry's international distribution network consists of 4 200 agency agreements and 500 networks of offices in foreign countries. A company may have one or more offices in a country. Multinationals operating in Canada maintain 90 percent of them. The majority of companies rely on the use of foreign break-bulk agents to distribute their shipments.

International freight forwarding sales from shipments between Canada and its major trading partners comes 34 percent from the European Community (EC), 29 percent from the United States, and 23 percent from the Far East, Asia and Australia. The remaining 14 percent comes from providing logistics management services for aid or turnkey project work with developing countries (Figure 2).

Although forwarding services are primarily oriented towards international trade, there has been a growth of approximately 14 percent over the past three years in the percentage of total net sales of forwarding services in the Canadian domestic market.

Current growth in the industry's international markets is tied to trade with Europe and the United States. Canadian trade with the United States accounts for over two-thirds of the value of Canadian exports; however, it generates only 29 percent of the freight forwarding industry's income. Forwarders are becoming more active in this market. Some forwarders are integrating their domestic and international operations to gain competitive advantages, allowing them to use low domestic U.S. transportation rates to ship Canadian goods. They are also routing U.S.-bound shipments from overseas countries through Canadian ports to take advantage of more efficient customs clearance procedures at Canadian border points.

There is foreign ownership in the freight forwarding industry of approximately 40 companies, or 17 percent of the total number of companies operating in Canada. They are controlled by European, U.S., Australian and Japanese multinationals. These companies control 45 percent of annual sales generated by the Canadian forwarding market. European multinationals are primarily active in the international air and ocean freight forwarding markets, while U.S.-controlled firms are primarily involved in highway, rail and air freight forwarding.

Performance

The growth of sales for freight forwarding services is directly related to the demand for transportation services and the ability of freight forwarders to compete with transportation carriers. The sales by forwarding services grew at a real annual rate of 8 percent between 1973 and 1980. The sales growth rate declined sharply to less than 2 percent per year in 1981 and 1982 due to the economic recession. The impact of this slowdown, however, was cushioned somewhat by a shift among North American shippers from shipping large volumes of goods periodically to shipping small volumes more frequently, thereby minimizing inventory carrying costs and improving customer service. This just-in-time (JIT) distribution practice continues to generate new business for the freight forwarding industry. The industry has responded to shippers' demands with its expertise in consolidating shipments and JIT deliveries.

From 1983 to 1987, there was a significant recovery in freight forwarding and shipping activity (Figure 3).

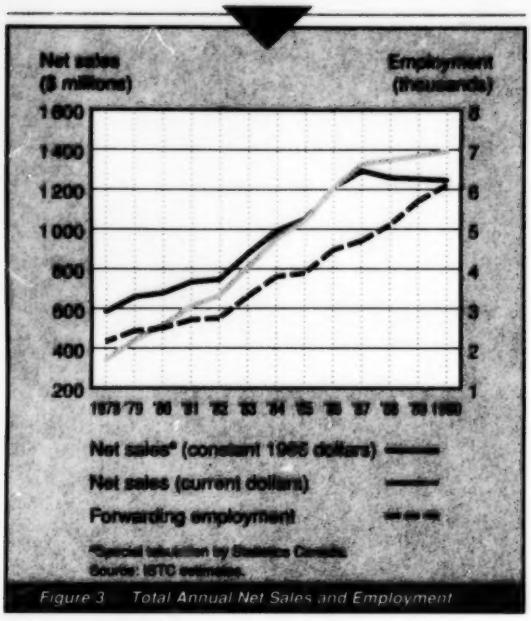


Figure 3 Total Annual Net Sales and Employment

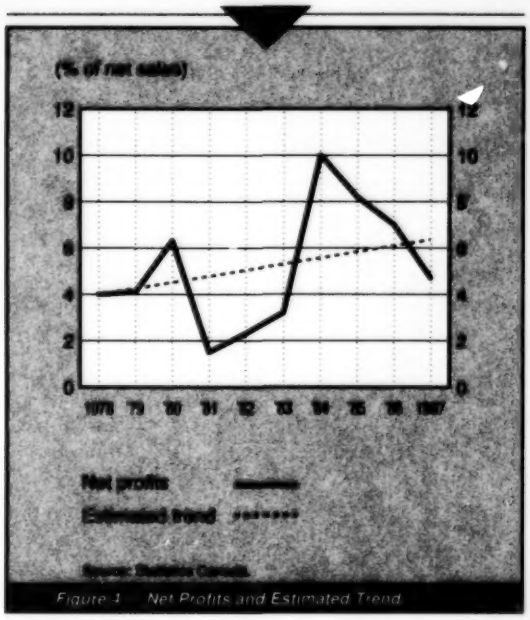


Figure 4 Net Profits and Estimated Trend

Opportunities arising from transportation deregulation and the shippers' growing awareness of the freight forwarding industry's capabilities resulted in an average rate of growth in sales of 12 percent per year during this period. A marginal increase in employee productivity and the industry's ability to use existing assets more efficiently resulted in higher average profits over the period (Figure 4).

Since 1988, forwarding companies have faced increased competition from transportation carriers. Carriers have introduced more value-added services to their basic transportation services in response to transportation deregulation. Because increased competition is driving down prices among transportation carriers, the forwarder's profit margins on the resale of transportation services have also been reduced. Sales of freight forwarding services since 1987 have declined at an estimated real rate of 0.3 percent per year. However, the forwarding industry has maintained or improved its profit margins compared to those achieved from 1983 to 1987. It has done this through more selective marketing of services and better utilization of its capital investments.

In order to operate in a more competitive market, many companies began to invest heavily in new computer communication systems to improve their productivity. They began to automate clerical operations and to improve their ability to respond to customer service requirements. The demand for international air services to import goods into Canada since the beginning of 1991 has exceeded the capacity of carriers to supply them to the forwarding industry.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for forwarding services, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The competitive strengths and weaknesses of freight forwarding companies operating in Canada in today's global markets are directly related to customer recognition of their capabilities. These capabilities include scale of operations, domestic and international distribution networks, access to financial capital, and competent staff. The industry's competitiveness is also affected by government policies such as transportation deregulation.

The operations of freight forwarders that depend exclusively on Canadian trade are too small to allow them

to compete on a world scale. Except for companies that serve specialized market niches, a forwarder's ability to compete in international markets depends largely upon the volume of business handled. In order to negotiate competitive transportation rates with carriers and compete as world-scale competitors, companies must include the total volume of international traffic originating outside Canada that is destined for Canada and other countries. Consequently, many company marketing strategies focus on serving the North American market rather than the domestic one; those companies that do focus on the domestic market compensate for its existing limitations by providing ancillary customs brokerage and warehousing services.

Very few forwarding companies in Canada have the resources necessary to establish extensive international networks. These companies depend on agents in foreign countries to provide break-bulk services to distribute their shipments. Like most sales agent agreements, arrangements often break down once a critical volume of business is established; it then becomes economical for one party to open an office in the other's country. Unless the import or export traffic is controlled by Canadian interests, the foreign forwarder is in a better position to expand its offices in Canada because there are greater volumes of finished goods suitable for freight forwarder consolidations entering Canada than leaving it. This instability in agency agreements and the tendency for more offices to be established in Canada than overseas limits the ability of forwarders operating from Canada to maintain or expand their international distribution networks. Although using agency agreements in lieu of foreign offices is often perceived by Canadian shippers to be a weakness in the distribution capabilities of these companies, it is more accurately an operational efficiency measure used by both large and small companies.

In order to take advantage of business opportunities, freight forwarding companies must have access to financing. They need funds that are available to them at competitive interest rates, particularly when financial guarantees, performance bonding and long-term cash outlays are needed in project work where a forwarder assumes full responsibility for the timely delivery of goods. However, the average Canadian forwarding company often has limited or no assets to finance loans for working capital requirements. Sufficient lines of credit or cash flow reserves must be maintained to operate their businesses. Canadian companies may therefore be in a weaker position to bid for international projects than foreign competitors that have better financial backing.

The number of trained and experienced people in a firm is another critical factor in the success or failure of freight forwarding companies because the industry is highly labour-intensive, with salaries accounting for 50 percent of the average company's operating expenses. The industry forecasts a need for 2 000 new people over the next five years; however, two-thirds of the freight forwarding companies report recruiting difficulties, which they attribute to the absence of national training programs in Canada.

The weakness of the Canadian work force in developing international business skills, particularly in the field of logistics, is considered to be a significant problem by many experts in the forwarding industry. In contrast with the very formalized apprenticeship programs in Europe, Canadian freight forwarding employee skills are primarily developed through informal on-the-job training. The lack of ready access to staff with required skills in international logistics is attributed to the highly fragmented provision of logistics training in Canada.

In the area of human resource development, the Canadian International Freight Forwarders Association (CIFFA), in co-operation with the Canadian Institute of Traffic and Transportation (CITT), recently won the support of other industry associations for the co-operative development of a Canadian logistics profession. These associations are developing plans for providing access to training and professional status for forwarding industry employees, as well as for many of the 350 000 Canadians working in logistics positions in other industry sectors. This strategic alliance is aimed at creating a new supply of human resources with general and specialized logistics skills over the next five to ten years.

Access to training varies considerably with respect to regional availability, quality, portability and professional recognition. Existing education programs are of limited practical application and do not prepare individuals leaving high school or post-secondary education institutions for careers in the freight forwarding or other logistics-based industries. The situation is further compounded by the lack of any international recognition of Canadian professional accreditation programs for logistics practitioners.

A major strength of the Canadian freight forwarding industry is the limited amount of government control over its activities. The Canadian industry is not regulated, which is not the case in other countries. In the United States, for instance, forwarders are considered to be indirect transportation carriers. Their ability to operate freely in the Canadian marketplace as a self-regulated industry allows freight forwarders considerable flexibility to introduce new and innovative services.

The Canadian government's "Freedom to Move" transportation deregulation policies have been beneficial for marketing forwarding services. By simplifying or eliminating

non-negotiable transportation tariffs in favour of negotiated contracts between carriers and shippers, new markets for forwarders have been created.

Competitive forces in this new business environment have encouraged carriers to significantly discount their normal transportation rates for shippers and forwarders moving large volumes of traffic. While the confidentiality of these contracts makes it difficult for shippers to assess the competitiveness of rates offered to them by carriers, forwarders are in an excellent position to use their broader knowledge of transportation markets to obtain better transportation rates for shippers.

There is a general trend today to ship international goods through a few large North American air and ocean ports. Because these transportation hubs in Canada and the United States are used to move high volumes of traffic, forwarders are encouraged to increase the size of their shipments through these hubs in order to obtain lower transportation rates and to compete in the market. Whenever lower air or ocean transportation rates are available in either country, the proximity of the two countries allows goods to be easily routed by air, rail or highway through these hubs. Forwarders operating exclusively in Canada may lose traffic to forwarders or transportation companies operating through U.S. transportation hubs, particularly forwarders with operations having access to higher volumes of traffic from the U.S. market.

Canadian freight forwarders are major users of ocean transportation services. Although there are no exact figures, surveys of shippers estimate that as much as 60 percent of liner cargo entering or leaving Canada is assigned to forwarders by shippers. The value of ocean freight services bought by individual forwarding companies ranges from $500 000 to $100 million per year. The average purchase per company is in the range of $10 million to $20 million per year. Considering the large volume of ocean freight handled by the industry, forwarders can play a significant role in promoting open competition in the international ocean liner trade.

The industry holds the view that it has not been able to effectively negotiate with ocean conference lines because of the carriers' reluctance to recognize their role in representing shippers' interests. Consequently, Canadian forwarders are caught in a conundrum. Some segments of Canadian business believe that they represent the shipper's interests, while other segments believe that forwarders act in the interests of carriers. It is the forwarding industry's view that the absence of a legal definition for a forwarder in Canada limits its ability to effectively deal with ocean carriers.

Trade-Related Factors

No non-tariff barriers exist for forwarders operating in Canada, the United States, Europe, Australia or Japan. However, some national laws of developing countries in South America, Africa and the Far East are aimed at helping their domestic firms capture a larger share of the international transportation market. Restrictions are therefore imposed on the operations of Canadian forwarders, which limit competition in favour of national companies. Shipment of cargoes to and from these nations requires the use of transportation, forwarding and insurance services owned or controlled by their citizens. The limited amount of Canadian trade with these countries minimizes the overall impact on Canadian forwarders. Nonetheless, the international competitiveness of Canadian forwarders specializing in project work is affected by unnecessary costs incurred by these legal requirements.

The integration of the EC economies after 1992 (Europe 1992) may change business relations between Canadian forwarders and their European agents. Simplifying customs formalities at border crossings within Europe will reduce the existing number of international entry points and distribution centres in Europe. The impact of these changes on the structure of the European distribution systems may be delayed by the slowness of some governments to remove their protection of national air, highway and rail carriers. Nevertheless, new forwarding distribution networks will be required to serve many European countries from a smaller number of transportation centres. It is expected that over the long term, eliminating the need for offices at the borders of countries will support the growth of the large European forwarding companies and reduce the number of medium-sized companies. This rationalization of European distribution systems will alter the importance of the existing foreign offices and agency agreements of Canadian companies.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) does not apply directly to the freight forwarding industry because transportation services are excluded. While forwarders in Canada are not clearly defined as shipper's agents or carriers, the U.S. government considers them to be regulated indirect transportation carriers. Consequently, extending the FTA principle of national treatment to include providers of commercial services does not apply to the freight forwarding industry. However, the FTA affects freight forwarding companies offering ancillary customs brokerage, packaging or crating services. The agreement eases the temporary entry of customs brokers to sell their services and facilitates the establishment of both packaging and crating services in the United States.

Technological Factors

Canadian freight forwarders are rapidly adopting computer technologies to remain competitive. In co-operation with computer systems developers, carriers and government

authorities, freight forwarders are involved in the development of new computer communication systems for processing transportation and customs documentation in the Canadian ports of Halifax, Montreal and Vancouver. These systems use electronic data interchange (EDI) and value-added computer communication network technologies to automate customs clearance and trade documentation procedures. They will reduce the cost of clerical operations and improve the ability of forwarders, carriers and customs to communicate more accurately and efficiently with each other.

There is a growing demand for forwarders to use EDI systems to improve communications with customers and to more effectively transact business with major purchasers of goods and services. Because paperwork accounts for approximately 6 percent of operating costs, the application of this technology is critical not only to the cost effectiveness of this industry, but also to the quality of Canadian freight forwarding services and the global competitiveness of both the forwarding industry and client groups.

In addition to realizing the basic cost savings from eliminating clerical operations, EDI communication systems reduce purchase order cycle times and inventory levels and speed up the payment of accounts receivable. Increased accuracy in forecasting and control of customer requirements with EDI has revolutionized marketing, production and distribution practices of companies around the world. For many companies, EDI is becoming an essential part of their JIT competitiveness strategies. Its importance to international trade is reflected in EC initiatives to encourage the use of EDI among its member countries.

Unfortunately, the Canadian industry lags behind counterparts in the United States and other countries in applying EDI technologies. The majority of EDI applications in Canada are in pilot project stages, while more advanced applications are being implemented in other countries. The number of Canadian users of EDI systems needs to grow so that the freight forwarding industry can fully capitalize on this technology. The application of this technology will affect the industry's ability to compete in the North American free trade and Europe 1992 business environments.

Evolving Environment

Considerable progress has been made by CIFFA to raise the public's awareness about the industry's capabilities and CIFFA is seeking more formal recognition by shippers and governments. The association has put in place an industry self-regulation strategy aimed at improving the quality of forwarding services in Canada. Members provide financial protection for shippers through an errors and omissions insurance program, which compensates clients for losses caused by the freight forwarder. The mandatory use of standard trading conditions in its members' contracts with shippers is intended to upgrade the public image and quality of forwarding services in Canada.

Over the past ten years, the Canadian freight forwarding industry has evolved from a relatively unknown transportation service into one that plays a vital role in serving the interests of shippers in a deregulated transportation business environment. The important role it plays in today's marketplace is evidenced by its strong financial performance, continued profitability in spite of lower levels of economic activity, and growth in the demand for transportation services.

The industry expects that the tonnage of Canadian goods transported in domestic and international markets will increase at a moderate rate of 1.5 to 3 percent annually over the next five years, with the greatest area of growth concentrated in air cargo and trucking services. The trend for carriers to provide more value-added services will increase competition among forwarders and carriers. Companies will continue to compete for an increased share of business from existing markets, from the growth in air and trucking traffic or from new trade with the United States.

Further concentration of business among the larger companies may occur as a result of customer demands for integrated and higher-quality logistics services, which require major capital investments in computer systems. Small and medium-sized companies are expected to continue to compete in this market with specialized services. Their competitiveness in the market may be strengthened by further transportation deregulation developments to ease entry into the market.

The deregulation of North American transportation has created a number of new business opportunities for Canadian forwarders. The increased use of confidential transportation contract rates has caused greater dependence on forwarders to negotiate transportation rates on behalf of shippers. The competitive advantage inherent in the forwarding industry's overall knowledge of the transportation market may help it control a greater share of carrier traffic. However, Canadian business' confusion about the role of forwarders in transportation transactions may inhibit the effective use of forwarding services in Canada.

The FTA has also had some effect on the Canadian forwarding industry. New opportunities to develop services and transportation routes are occurring in response to increased volumes of trade with the United States. In the future, there may be more cross-border flow of investments to establish forwarding services, as well as subsidiary customs brokerage,

packaging and crating services. The FTA may indirectly assist forwarding companies using FTA treatment of these ancillary services to establish a presence in the Canadian or U.S. market.

Competitiveness Assessment

Open competition in the transportation industry puts forwarders in an excellent position to capture a larger share of the transportation market from carriers and to promote competition among them. While forwarders operating exclusively from Canada provide very competitive domestic freight forwarding and ancillary services, the limited volume of Canadian export traffic suitable for forwarding limits their ability to compete in world markets. Recognizing this constraint, companies have expanded their international distribution networks of agents and offices into the United States, Europe and the Far East to gain a larger share of the international transportation market. Recent developments in EDI systems enhance the industry's ability to communicate with clients, carriers and customs officials, and will help the industry compete in this market.

While the FTA has had a limited direct impact on the industry, there has been a trend to establish North American rather than Canadian or U.S. distribution centres. This trend may encourage the Canadian industry to expand operations in these major domestic and international distribution centres in Canada and the United States in order to maintain competitive market positions.

For further information concerning the subject matter in this profile or in the ISTC sectoral studies (see page 11), contact

Service and Construction Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Freight Forwarding
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2961
Fax: (613) 954-3107

PRINCIPAL STATISTICS[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Firms	210	220	240	250	270	280	290	280
Employment	3 300	3 800	4 000	4 500	4 700	5 100	5 700	6 100
Net sales ($ millions)	813	957	1 043	1 221	1 330	1 350	1 370	1 390
Net sales[b] (constant 1986 $ millions)	876	992	1 052	1 221	1 294	1 259	1 253	1 246
Profits after tax (% of net sales)	3.2	10.0	8.2	7.0	4.7	N/A	N/A	N/A

[a]ISTC estimates. While 1990 data are shown, specific data and estimates used in the competitive analysis are based on recent information obtained directly from industry sources, the ISTC *Business Opportunities Sourcing System* (B.O.S.S.) and other sources.

[b]Deflator used: industrial products price index, all commodities. See *Industry Price Indexes*, Statistics Canada Catalogue No. 62-011, monthly.

N/A: not available

TRADE STATISTICS[a] (% of net sales)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Shipping from Canada	22.0	N/A	26.4	N/A	28.7	27.8
Shipping to Canada	43.0	N/A	39.6	N/A	34.3	33.6
Total international forwarding	65.0	N/A	66.0	N/A	63.0	61.4
Domestic forwarding	35.0	N/A	34.0	N/A	37.0	38.6

[a]ISTC estimates. While 1990 data are shown, specific data and estimates used in the competitive analysis are based on recent information obtained directly from industry sources, the ISTC *Business Opportunities Sourcing System* (B.O.S.S.) and other sources.

N/A: not available

INTERNATIONAL MARKETS[a] (% of net sales)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
United States	20	N/A	26	N/A	21	29
European Community	32	N/A	31	N/A	37	34
Pacific Rim	30	N/A	24	N/A	26	23
Other	18	N/A	19	N/A	16	14

[a]ISTC estimates. While 1990 data are shown, specific data and estimates used in the competitive analysis are based on recent information obtained directly from industry sources, the ISTC *Business Opportunities Sourcing System* (B.O.S.S.) and other sources.

N/A: not available

REGIONAL DISTRIBUTION[a] (1990)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Firms (% of total)	4	26	41	16	13
Employment (% of total)	4	26	48	13	9

[a]ISTC estimates. While 1990 data are shown, specific data and estimates used in the competitive analysis are based on recent information obtained directly from industry sources, the ISTC *Business Opportunities Sourcing System* (B.O.S.S.) and other sources.

MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of head office
Beacon International Despatch Ltd.	Canada	Brantford, Ontario
Consolidated Fastfrate Transport Inc.	Canada	Toronto, Ontario
Cottrell Air Freight Ltd.	Canada	Toronto, Ontario
Danzas (Canada) Ltd.	Switzerland	Toronto, Ontario
Delmar Freight Forwarders Ltd.	Canada	Montreal, Quebec
Gillespie-Munro Inc.	Canada	Montreal, Quebec
David Kirsch Forwarders Ltd.	Canada	Montreal, Quebec
Kuehne & Nagel International Ltd.	Switzerland/United Kingdom	Toronto, Ontario
Lep International Inc.	United Kingdom	Toronto, Ontario
Locher Evers International	Canada	Vancouver, British Columbia
MSAS Cargo International (Canada) Inc.	United Kingdom	Toronto, Ontario
Murray and Robinson Freight Services (Division of Blaiklock Inc.)	Canada	Toronto, Ontario
Nippon Express Canada Ltd.	Japan	Toronto, Ontario
Panalpina Inc.	Switzerland	Toronto, Ontario
Right-O-Way Air Express and Cargo	Canada	Toronto, Ontario
Schenker of Canada Ltd.	Germany	Toronto, Ontario
Starber International Ltd.	Canada	Montreal, Quebec

INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Association of Customs Brokers
121 York Street
OTTAWA, Ontario
K1N 5T4
Tel.: (613) 238-3394
Fax: (613) 238-6313

Canadian International Freight Forwarders Association, Inc. (CIFFA)
P.O. Box 929
STREETSVILLE, Ontario
L5M 2C5
Tel.: (416) 567-4633
Fax: (416) 542-2716

SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

For more information on any of the following studies, contact the Service and Construction Industries Branch of ISTC (see page 8).

B.O.S.S. Directory of Canadian Customs Brokers and Freight Forwarders
This 1990 directory contains information on the services, Canadian and foreign offices or agents of Canadian freight forwarders.

Bridging the Gap: Professionalism, Education and Work Experience
This is the final report of the Employment and Immigration Canada's Industrial Adjustment Service Committee for the Canadian freight forwarding industry. The report contains extensive studies and findings related to addressing human resource supply issues for the industry.

Europe 1992: Implications for Freight Forwarders
This study, commissioned by External Affairs and International Trade Canada, examines the implications of Europe 1992 on the Canadian freight forwarding industry and possible options for serving this market.

1988 National Transportation Agency Survey of Freight Forwarders
This study examines the impact of the *Shipping Conferences Exemption Act* on the ocean shipping practices of forwarders and their clients.

Sector Profile of the Canadian Freight Forwarding Industry
This 1985 study provides a general overview of the Canadian freight forwarding industry and its relation to the Canadian Customs brokerage industry. It includes a summary of an interfirm study of the 1983 financial performance of a selected number of freight forwarding companies.

Printed on paper containing recycled fibres.

Transitaires

PROFIL DE L'INDUSTRIE

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour les publications de Commerce extérieur Canada :
InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Canada

(V 6 91 11)

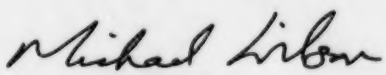
1990–1991

TRANSITAIRES

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.



Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie des services de transit regroupe les entreprises qui fournissent des services de transport et de circulation des biens ainsi que des services connexes comme l'emballage, l'entreposage, la manutention, les crédits à l'exportation, les assurances, la documentation et le dédouanement liés à la livraison des biens transportés par leur intermédiaire. Les économies d'échelle que réalisent les transitaires en groupant un grand nombre d'expéditions leur permettent de fournir aux expéditeurs (les propriétaires des biens expédiés) des services de transport à un coût généralement moindre que celui que leurs clients obtiendraient isolément des transporteurs.

Lorsqu'un expéditeur n'a pas assez de marchandises à expédier pour remplir un wagon, un conteneur maritime ou un camion, le transitaire s'occupe de rassembler les envois de plusieurs clients en une seule expédition plus volumineuse, de manière à pouvoir profiter de tarifs plus avantageux. Ce procédé réduit les coûts imputés aux expéditeurs de petits envois. Lorsque l'expédition arrive à destination, les bureaux locaux des transitaires ou leurs agents se chargent de dégrouper les divers envois et de les livrer à une ou plusieurs destinations dans le pays ou la région.

Les transitaires peuvent souvent réaliser des économies du même ordre en négociant des escomptes de volume pour leurs clients, ou en profitant des tarifs de fret de marchandise générale. Dans ce dernier cas, l'expéditeur paie un seul tarif pour toutes les marchandises, au lieu de payer des taux variant selon la catégorie de marchandise. Lorsqu'une expédition regroupe des marchandises de différentes catégories, certaines d'entre elles seront alors transportées à prix plus bas que celui qui est prévu pour leur catégorie.

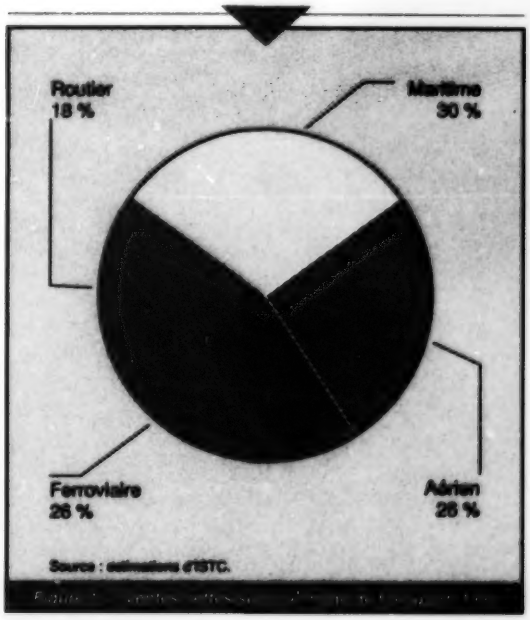
Les transitaires peuvent agir pour le compte d'expéditeurs en qualité de simples agents, ou en tant que commissionnaires de transport. Dans le premier cas, ils fournissent les services décrits ci-dessus moyennant une somme qui comprend le prix du transport payé au nom du client, plus un supplément qui représente leurs honoraires. Lorsqu'ils organisent le transport de marchandises, par exemple, ce supplément peut être la différence entre le prix payé aux transporteurs et le montant facturé au client. Lorsqu'il agit à titre d'agent, le transitaire ne paie aux transporteurs que le prix du transport des marchandises expédiées.

Lorsqu'il agit en qualité de commissionnaire de transport, le transitaire loue pour lui-même, d'un transporteur, de l'espace de chargement à un prix fixe et pour un itinéraire particulier. Il revend ensuite cet espace à ses clients. Comme il a conclu un contrat avec le transporteur, le transitaire est tenu de payer le prix convenu pour l'espace loué, qu'il ait ou non suffisamment de marchandises pour remplir cet espace. Dans ce rôle, le transitaire agit alors comme transporteur dans ses contrats avec les expéditeurs. Aux États-Unis, les entreprises offrant ce genre de service dans le secteur maritime sont appelées « transporteurs publics n'exploitant pas de navires ». En tant que commissionnaire de transport, le transitaire peut également faire office de courtier; il reçoit alors des transporteurs aériens, routiers ou maritimes une commission ou un pourcentage du prix du transport des marchandises expédiées, pour avoir trouvé des clients.

Dans de nombreux cas, afin d'offrir à leur clientèle des services à bas prix, les transitaires jouent les deux rôles, soit celui d'agent et celui de commissionnaire de transport. Les entreprises de bonne réputation précisent clairement dans les termes de leurs contrats la nature des services offerts au client. Certains transitaires qui agissent principalement en qualité de commissionnaires de transport ont constitué des entreprises indépendantes de courtage maritime ou routier.

L'industrie canadienne du transit apporte une contribution importante à la compétitivité de tous les secteurs de l'industrie canadienne sur les marchés internationaux. Les transitaires assurent la distribution d'environ 15 % des exportations canadiennes, et les exportateurs se fient à eux pour conquérir des marchés nouveaux ou difficiles, en particulier dans les pays en développement. En fait, 14 % des revenus de l'industrie du transit proviennent du commerce avec les pays en développement, bien que celui-ci ne compte que pour 8 % du commerce international du Canada. La croissance du nombre d'associations stratégiques entre transitaires et expéditeurs favorise la distribution des marchandises canadiennes au moindre coût et dans les meilleurs délais, pour la plus grande satisfaction des clients.

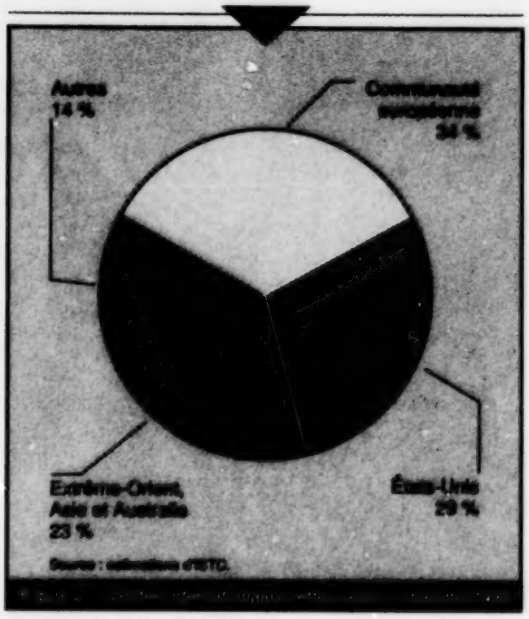
L'industrie canadienne du transit de marchandises comprend actuellement 280 sociétés qui emploient



6 100 personnes dans les services de transit comme tels, et 9 000 autres dans les services complémentaires. L'industrie possède 1 000 bureaux répartis entre 170 villes dans tout le Canada. Le chiffre d'affaires net des transitaires canadiens, pour les services d'expédition et les services connexes, était estimé à près de 1,4 milliard de dollars en 1990. Les services internationaux comptaient pour 61 % de ces revenus et le reste, soit 39 %, provenaient des services intérieurs. D'après les estimations, la répartition des revenus selon les moyens de transport utilisés est la suivante : transport maritime, 30 %; transport ferroviaire, 26 %; transport aérien, 26 %; transport routier, 18 % (figure 1).

Un bon nombre de sociétés, ou leurs filiales, offrent des services complémentaires tels que le courtage en douanes, services de transport, l'affrètement aérien et maritime, le camionnage, l'emballage, l'entreposage ou les services de voyage. Une grande partie des revenus des transitaires canadiens provient de ces services complémentaires, en particulier du courtage en douanes et de l'entreposage. Bien qu'un tiers des entreprises canadiennes offrent uniquement des services de transit, la plupart des entreprises, au Canada comme en Europe, et particulièrement les plus importantes, offrent également des services de courtage en douanes.

Les transitaires exploitent de préférence un réseau de petits bureaux comprenant très peu de personnel, plutôt qu'un grand bureau central avec un effectif nombreux. La plupart des entreprises sont petites, et comptent de un à quatre bureaux.



Les plus importantes, qui représentent 3 % du nombre total des entreprises canadiennes, ont des bureaux dans tout le Canada. Elles possèdent 35 % des établissements et réalisent 60 % du chiffre d'affaires de l'industrie. Quatre-vingts pour cent des bureaux se trouvent au Québec, en Ontario ou en Colombie-Britannique, la majorité d'entre eux étant situés à Montréal, à Toronto et à Vancouver.

Les services de transit progressent constamment, et on observe une concentration croissante des activités entre les mains des grandes entreprises. Cette tendance explique la légère diminution du nombre de petites entreprises dans ce secteur. Comme les petites entreprises n'ont pas les moyens d'effectuer les investissements nécessaires pour demeurer compétitives sur le marché, on a assisté à un bon nombre de fusions et d'acquisitions de petites et de grandes entreprises qui ont entraîné une rationalisation de l'industrie.

Les grandes entreprises de transit demeurent compétitives en offrant un large éventail de services, en exploitant de vastes réseaux de distribution au Canada et à l'étranger. Pour répondre aux besoins de la clientèle, qui exige maintenant des services complets de distribution de ses marchandises, les grandes entreprises s'emploient à établir des réseaux de distribution intérieure et internationale plus complexes et mieux intégrés.

Les petites et moyennes entreprises se maintiennent sur le marché en offrant des services spécialisés fondés sur leur connaissance et leur compréhension des besoins d'expédition du client, de l'utilisation des divers moyens de transport, de la manutention des marchandises et des conditions de livraison des divers marchés.

Le réseau international de distribution de l'industrie canadienne des services de transit est constitué de 4 200 agents et bureaux à l'étranger. Les transitaires canadiens exploitent environ 500 réseaux du genre dans divers pays. Une entreprise peut avoir un ou plusieurs bureaux dans un pays étranger. Les multinationales installées au Canada possèdent 90 % d'entre eux. La majorité des entreprises ont recours à des agents de dégroupage pour assurer la livraison de leurs expéditions à l'étranger.

Les revenus que perçoit cette industrie pour le transport de marchandises entre le Canada et ses principaux partenaires commerciaux se répartissent de la façon suivante : Communauté européenne (CE), 34 %; États-Unis, 29 %; Extrême-Orient, Asie et Australie, 23 %. Les 14 % qui restent proviennent de services de transport liés à l'aide internationale ou à des projets clés en main réalisés dans des pays en voie de développement (figure 2).

Bien que les services de transit soient principalement orientés vers le commerce international, on a pu constater au cours des trois dernières années un accroissement des ventes d'environ 14 % dans les services de transit intérieur.

La croissance actuelle des marchés internationaux de l'industrie canadienne du transit est liée au commerce avec l'Europe et les États-Unis. Le commerce entre le Canada et les États-Unis compte pour plus des deux tiers des exportations canadiennes, mais ne génère que 29 % des revenus des transitaires. Toutefois, les transitaires occupent une place de plus en plus grande sur ce marché. Pour être plus compétitifs, certains transitaires intègrent leurs activités intérieures et internationales. Ils peuvent ainsi bénéficier des tarifs intérieurs américains, qui sont moins élevés que les tarifs canadiens, pour transporter des marchandises canadiennes. Ils peuvent aussi faire passer par le Canada des expéditions d'outre-mer destinées aux États-Unis, afin de profiter de la plus grande efficacité des méthodes canadiennes de dédouanement.

L'industrie canadienne du transit de marchandises est, dans une forte proportion, contrôlée par des intérêts étrangers. En effet, près de 40 entreprises, soit 17 % du nombre total des entreprises du secteur, sont contrôlées par des multinationales européennes, américaines, australiennes ou japonaises. Ces entreprises effectuent 45 % des ventes annuelles sur le marché canadien. Les multinationales européennes sont surtout présentes dans le transport aérien et maritime, tandis que les entreprises sous contrôle américain se retrouvent surtout dans les secteurs du transport routier, ferroviaire et aérien.

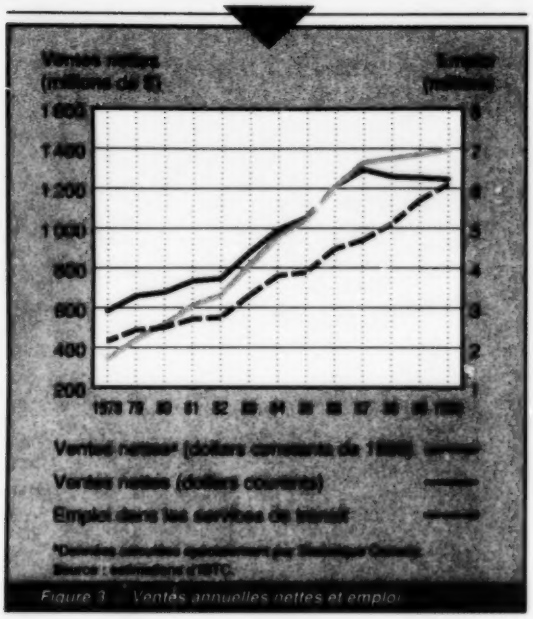


Figure 3 — Ventes annuelles nettes et emploi

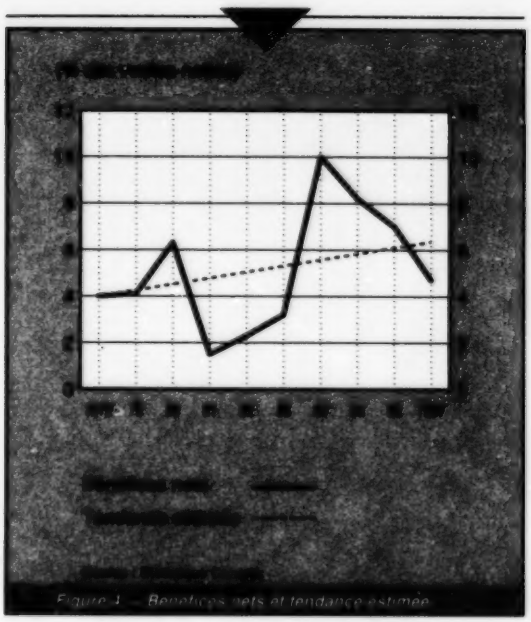


Figure 4 — Bénéfices nets et tendance estimée

Rendement

La croissance de ce secteur est directement liée à la demande de services de transport, et à la compétitivité des transitaires face aux transporteurs. Entre 1973 et 1980, le taux de croissance réel de l'industrie a été de 8 % par année. En 1981 et 1982, la récession a fait chuter ce taux à moins de 2 % par année. Le ralentissement des activités s'est trouvé toutefois quelque peu compensé par l'évolution des pratiques des expéditeurs en Amérique du Nord. Ces derniers, qui avaient jusque là tendance à expédier périodiquement de forts volumes de marchandises, se sont mis à expédier les marchandises en plus petits lots, mais à une fréquence plus élevée, ce qui leur permettait de réduire leurs coûts de stockage et d'améliorer leur service à la clientèle. Cette pratique de distribution au moment adéquat continue d'offrir de nouvelles occasions d'affaires à l'industrie du transit. Celle-ci a su répondre aux besoins des expéditeurs grâce à son expertise en ce qui a trait au groupage et à la livraison des marchandises au moment adéquat.

Entre 1983 et 1987, il s'est produit une forte reprise dans le secteur du transit et du transport des marchandises (figure 3). En raison de la déréglementation du transport et de l'intérêt croissant des expéditeurs face aux avantages que leur procurent les services de transit, le taux de croissance moyen des ventes a atteint 12 % par année durant cette période. Une légère augmentation de la productivité des effectifs ainsi qu'une utilisation plus efficace des actifs ont également entraîné une hausse de la marge bénéficiaire de l'industrie (figure 4).

Depuis 1988, les entreprises de transit font face à une concurrence de plus en plus vive de la part des transporteurs. Ceux-ci, à la suite de la déréglementation du transport, ont ajouté à leurs services de transport de base des services à valeur ajoutée. Comme la hausse de la concurrence chez les transporteurs fait baisser les prix, les marges bénéficiaires réalisées par les transitaires sur la revente des services de transport ont aussi diminué. En conséquence, le taux de croissance des ventes de services de transit a chuté depuis 1987 à environ 0,3 % par année. L'industrie a malgré tout réussi à maintenir sa marge bénéficiaire au même niveau qu'entre 1983 et 1987, et même à un niveau supérieur, grâce à une commercialisation plus sélective de ses services et à une meilleure utilisation de ses investissements.

Pour faire face à un marché plus concurrentiel et augmenter leur productivité, de nombreux transitaires ont investi des capitaux importants dans l'acquisition de matériel de communication informatisé. Ils ont aussi commencé à informatiser les travaux de bureau et ont amélioré leur service à la clientèle. Depuis le début de 1991, les transporteurs n'arrivent pas à satisfaire à la demande de fret aérien de la part de transitaires désireux d'importer des marchandises au Canada.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur des services de transit ont dû subir des

pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

À cette époque de mondialisation des marchés, la compétitivité des transitaires installés au Canada dépend des avantages qu'ils peuvent offrir à leurs clients. Au nombre de ces avantages, mentionnons la diversité des activités, les réseaux de distribution nationaux et internationaux, l'accès à des capitaux de financement, et un personnel compétent. La compétitivité de l'industrie est également liée aux politiques gouvernementales, comme la déréglementation du transport.

Les entreprises de transit qui limitent leurs activités au commerce canadien n'ont pas un volume d'affaires suffisant pour pouvoir soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. À l'exception des entreprises qui desservent des créneaux spécialisés du marché, la compétitivité d'un transitaire sur les marchés internationaux est principalement fonction du volume de ses expéditions. Pour être en mesure de négocier au plus bas prix possible leurs coûts de transport et de s'imposer comme entreprises de calibre international, les sociétés doivent détenir une part du trafic international, en provenance de l'étranger vers le Canada et d'autres pays. En conséquence, de nombreuses entreprises appliquent des stratégies de commercialisation qui visent non pas le marché intérieur mais l'ensemble du marché nord-américain. Celles qui se limitent au marché intérieur compensent l'étroitesse de leur marché en offrant des services complémentaires de courtage en douanes et d'entreposage.

Au Canada, très peu de transitaires disposent des ressources nécessaires pour établir un réseau complet de bureaux à l'étranger. Ils s'en remettent donc à des agents étrangers pour le dégroupage et la livraison à destination de leurs expéditions. Comme la plupart des ententes de représentation, les accords conclus avec les agents étrangers sont souvent rompus lorsque le volume des expéditions atteint un seuil critique, et qu'il devient rentable pour le transitaire d'ouvrir son propre bureau dans le pays de l'agent. À moins que le trafic d'import-export ne soit aux mains d'intérêts canadiens, le transitaire étranger est mieux placé pour ouvrir des bureaux au Canada, car le volume des importations au Canada de produits finis se prêtant au groupage est plus élevé que le volume des exportations de tels produits. La fragilité des accords de représentation, et les tendances du commerce international favorisant l'ouverture de bureaux au Canada plutôt qu'à l'étranger, font obstacle à l'expansion, voire à la survie, des réseaux internationaux de distribution des transitaires établis au Canada. Même si les expéditeurs canadiens voient souvent comme une faiblesse le fait que les transitaires privilégient les ententes de représentation plutôt que l'ouverture de leur propre bureau à l'étranger, il s'agit là d'une mesure d'efficacité opérationnelle à laquelle ont recours aussi bien les grandes que les petites entreprises.

Pour saisir les occasions d'affaires qui s'offrent à eux, les entreprises doivent avoir accès à du financement. Les transitaires doivent pouvoir obtenir un financement à des taux compétitifs, surtout lorsqu'ils sont tenus d'offrir des garanties de crédit et des cautionnements d'exécution, et d'effectuer des déboursés à long terme, pour réaliser des projets où ils assument l'entière responsabilité des délais de livraison. Cependant, le transitaire canadien moyen dispose de très peu d'actifs pour financer les emprunts nécessaires aux besoins de fonds de roulement associés à ces projets, et souvent il n'en a pas du tout. Les transitaires doivent conserver leur marge de crédit ou leurs réserves de trésorerie pour exploiter leur entreprise. Aussi sont-ils défavorisés, au moment de soumissionner des projets internationaux, par rapport à leurs concurrents étrangers qui disposent de meilleurs appuis financiers.

Le succès ou l'échec des transitaires dépend aussi de la formation et de l'expérience des employés. Il s'agit, en effet, d'une industrie à forte intensité de main-d'œuvre, où les salaires comptent généralement pour 50 % des dépenses d'exploitation d'une entreprise. L'industrie prévoit avoir besoin de 2 000 nouveaux employés d'ici cinq ans; cependant les deux tiers des transitaires se plaignent d'une pénurie de candidats qualifiés, qu'ils attribuent à l'absence de programme national de formation en logistique au Canada.

La faiblesse du Canada en matière de formation de la main-d'œuvre dans le domaine du commerce international, et tout particulièrement en logistique, constitue, selon de nombreux experts de l'industrie des services de transit, une difficulté majeure pour cette industrie. Contrairement à ce qui se passe en Europe, où l'on trouve des programmes d'apprentissage très structurés, le personnel des transitaires canadiens reçoit sa formation de façon informelle, en cours d'emploi. La pénurie de personnel compétent en logistique internationale tient, croit-on, au grand morcellement de la formation en logistique au Canada.

En ce qui concerne le perfectionnement du personnel, l'Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC) s'est jointe à l'Institut canadien du trafic et du transport (ICTT), et a obtenu l'appui des autres associations de l'industrie pour mettre sur pied un programme coopératif de développement d'une profession canadienne de la logistique. Ces associations élaborent actuellement des plans visant à donner accès à des programmes de formation et à une reconnaissance professionnelle aux employés de l'industrie du transit, ainsi qu'à un grand nombre des 350 000 personnes qui occupent des fonctions de logistique dans d'autres secteurs industriels. Cette alliance stratégique a pour objet de former, d'ici cinq à dix ans, une relève dotée de compétences générales et spécialisées en logistique.

La formation offerte varie considérablement d'une région à l'autre sur les plans de l'accessibilité, de la qualité, de la capacité de transfert et de la reconnaissance professionnelle. Les programmes scolaires existants n'ont qu'une application pratique limitée, et ne préparent pas les jeunes qui sortent de l'école secondaire ou des établissements postsecondaires à occuper des postes dans l'industrie des services de transit ou dans d'autres industries comptant sur la logistique. La situation se complique puisque les programmes canadiens d'accréditation des professionnels de la logistique ne sont pas reconnus à l'extérieur du Canada.

L'une des forces de l'industrie canadienne des services de transit est que le gouvernement exerce peu de contrôle sur ses activités. En effet, le Canada n'impose aucune réglementation à cette industrie, contrairement aux États-Unis, par exemple, qui considèrent les transitaires comme des transporteurs indirects. Ainsi, le fait de constituer sur le marché canadien une industrie autoréglementée accorde-t-il aux transitaires toute la latitude voulue pour innover et lancer de nouveaux services.

La politique de déréglementation du transport du gouvernement canadien, qui consiste à laisser cette industrie « aller sans entraves », a favorisé l'essor des transitaires. La simplification des tarifs affichés ou leur élimination en faveur de contrats négociés entre les transporteurs et les expéditeurs ont ouvert de nouveaux marchésaux transitaires.

Les lois de la concurrence qui régissent ce nouveau contexte commercial ont amené les transporteurs à réduire considérablement leurs taux courants pour les expéditeurs et les transitaires qui traitent de forts volumes. Mais, alors qu'il est difficile pour les expéditeurs, en raison de la confidentialité de ces contrats, d'évaluer la compétitivité des prix qui leur sont offerts par les transporteurs, les transitaires peuvent tirer parti de leur connaissance approfondie du marché afin d'obtenir des taux avantageux pour les expéditeurs qu'ils représentent.

De nos jours, une large part du trafic international de marchandises transite, en Amérique du Nord, par un nombre restreint de grands ports aériens et maritimes. Comme ces plaques tournantes, situées au Canada et aux États-Unis, connaissent un trafic intense, les transporteurs incitent les transitaires à augmenter le volume de leurs affrètements passant par ces centres, en leur faisant valoir de meilleurs taux et une compétitivité accrue. Chaque fois que les tarifs de transport aérien ou maritime baissent dans l'un ou l'autre pays, la proximité des marchés américain et canadien permet aux expéditeurs d'acheminer facilement le fret vers ces plaques tournantes, par voie aérienne, ferroviaire ou routière. Cette situation peut faire perdre aux transitaires qui font affaire uniquement au Canada une partie de leurs affaires, au profit des transitaires ou des transporteurs qui utilisent les plaques tournantes américaines et, en particulier, des transitaires qui ont accès à des volumes plus élevés d'expéditions en provenance du marché américain.

Les transitaires canadiens sont de grands utilisateurs des services de transport maritime. Bien qu'il n'existe pas de données précises à ce sujet, des sondages effectués auprès des expéditeurs révèlent que pas moins de 60 % du fret maritime transitant par les ports canadiens est confié à des transitaires. Les transitaires achètent chaque année des services de transport maritime dont la valeur varie de 500 000 dollars à 100 millions de dollars par entreprise, la moyenne oscillant entre 10 et 20 millions de dollars. Compte tenu du fort volume de fret maritime traité par l'industrie, les transitaires sont bien placés pour stimuler la concurrence dans le commerce maritime international.

D'après des représentants de l'industrie, celle-ci n'a pas été en mesure de négocier à armes égales avec les conférences maritimes, parce que les armateurs ont refusé de reconnaître que les transitaires représentent les intérêts des expéditeurs. Les transitaires canadiens se trouvent donc devant un problème d'image. Dans le secteur des affaires, certains les perçoivent comme représentant les intérêts des expéditeurs, tandis que d'autres estiment qu'ils se préoccupent avant tout des intérêts des armateurs. L'industrie des services de transit estime, quant à elle, que l'absence de définition juridique du transitaire au Canada nuit à son pouvoir de négociation face aux transporteurs maritimes.

Facteurs liés au commerce

Aucune barrière non tarifaire n'entrave les activités des transitaires au Canada, aux États-Unis, en Europe, en Australie ou au Japon. Par contre, certains pays en développement d'Amérique du Sud, d'Afrique et d'Extrême-Orient ont promulgué des lois destinées à aider leurs entreprises à se tailler une plus large part du marché international des

transports. Ces règles restreignent les activités des transitaires canadiens, et limitent la concurrence à laquelle doivent faire face les entreprises locales. Les expéditions à destination ou en provenance de ces pays doivent être effectuées par l'intermédiaire de sociétés de transport, de transit et d'assurance détenues ou contrôlées par des citoyens du pays. Même si le commerce canadien avec ces pays est présentement trop limité pour que ces lois aient une influence marquée, la compétitivité internationale des entreprises qui se spécialisent dans les projets intégrés souffre des coûts inutiles qu'engendrent de telles restrictions.

Il se peut que l'intégration des économies de la CE après 1992 (Europe 1992) modifie les relations commerciales entre les transitaires canadiens et leurs agents européens. La simplification des formalités de douanes aux postes frontière entre les pays de la CE aura pour conséquence de réduire le nombre de points d'entrée internationaux et de centres de distribution des marchandises en Europe. Les répercussions de ces changements sur la structure des réseaux européens de distribution pourraient être atténuées par la lenteur de certains gouvernements à abolir les mesures protectionnistes dont jouissent les transporteurs aériens, routiers et ferroviaires établis sur leur territoire. Il n'en sera pas moins nécessaire d'établir de nouveaux réseaux de distribution afin de desservir de nombreux pays européens à partir d'un nombre plus restreint de centres de transport. Le fait qu'il ne sera plus nécessaire de maintenir des bureaux aux frontières de chaque pays devrait, à long terme, favoriser la croissance des grandes sociétés européennes de transit et réduire le nombre des entreprises de taille moyenne. Cette rationalisation des réseaux de distribution européens modifiera l'importance des bureaux et des agents des entreprises canadiennes à l'étranger.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) ne touche pas directement l'industrie des services de transit, puisque les services de transport sont exclus de cet accord. Au Canada, les transitaires ne sont clairement définis ni comme agents des expéditeurs ni comme transporteurs; cependant, le gouvernement américain considère les transitaires comme des transporteurs indirects, et donc assujettis à la réglementation. Ainsi, le principe fondamental de l'ALE, soit le traitement national accordé aux fournisseurs de services commerciaux, ne s'applique-t-il pas aux transitaires. Toutefois, l'ALE a quand même des répercussions sur les transitaires qui offrent des services complémentaires de courtage en douane, d'emballage ou de mise en caisse : il facilite les séjours temporaires des courtiers en douane visant à vendre leurs services, et simplifie l'établissement aux États-Unis d'entreprises canadiennes d'emballage et de mise en caisse.

Facteurs technologiques

Les transitaires canadiens informatisent leur entreprises à un rythme accéléré afin de demeurer compétitifs. De concert avec les concepteurs de systèmes informatiques, les transporteurs et les gouvernements, ils participent à la mise au point de nouveaux systèmes informatisés de communication pour le traitement de la documentation afférente au transport et aux douanes, dans les ports d'Halifax, de Montréal et de Vancouver. Ces systèmes utilisent la technologie de l'échange de données informatisé (EDI) et des réseaux perfectionnés de transmission électronique de données, pour automatiser le dédouanement et le traitement des documents de commerce. Ces systèmes entraîneront une diminution du coût des activités de bureau et amélioreront la précision et l'efficacité des communications entre les transitaires, les transporteurs et les autorités des douanes.

On incite de plus en plus les transitaires à se servir des systèmes d'EDI pour améliorer leurs communications avec leurs clients et pour transiger plus efficacement avec les gros acheteurs de produits et de services. Comme les travaux d'écriture représentent environ 6 % des coûts d'exploitation de l'industrie, la mise en œuvre de cette technologie est cruciale non seulement pour la rentabilité de l'industrie, mais également pour la qualité des services canadiens de transit et pour la compétitivité globale de l'industrie et de ses clients.

En plus de faire économiser en éliminant des tâches d'écriture, les systèmes d'EDI permettent de réduire les délais de commande, d'abaisser les stocks au minimum, et d'accélérer le paiement des comptes clients. En améliorant les prévisions et en permettant un meilleur suivi des besoins des clients, l'EDI a révolutionné les méthodes de commercialisation, de production et de distribution des entreprises aux quatre coins du monde. L'EDI forme maintenant la pierre angulaire des stratégies de gestion des stocks au moment adéquat que de nombreuses entreprises ont mises de l'avant afin d'accroître leur compétitivité. L'importance de ces techniques dans le commerce international se reflète dans les mesures appliquées par la CE pour inciter les pays membres de cet organisme à utiliser l'EDI.

Malheureusement, l'industrie canadienne s'est laissée devancer par l'industrie américaine et celle d'autres pays au chapitre de l'application des technologies d'EDI. La plupart des applications de l'EDI au Canada sont des projets pilotes, tandis que d'autres pays mettent en œuvre des applications plus avancées. Il est essentiel d'accroître le nombre de systèmes d'EDI en usage chez les transitaires canadiens, afin qu'ils puissent pleinement profiter de cette technologie. L'application de cette technologie influera directement sur la capacité de l'industrie de demeurer concurrentielle dans le marché nord-américain libéralisé et dans celui de l'Europe d'après 1992.

Évolution du milieu

L'ATIC a accompli un travail considérable de sensibilisation du public au rôle de l'industrie du transit, et elle cherche maintenant à obtenir une meilleure reconnaissance de la part des expéditeurs et des gouvernements. L'Association a instauré une stratégie d'autoréglementation de la profession, qui vise à améliorer la qualité des services de transit au Canada. Ses membres offrent aussi une protection financière aux expéditeurs, au moyen d'un programme d'assurance qui prévoit des indemnités en cas de perte due à une erreur ou à une omission de la part du transitaire. En outre, l'Association oblige ses membres à intégrer à leurs contrats avec les expéditeurs des clauses types destinées à rehausser la qualité des services de transit et leur image de marque.

Cette industrie a évolué rapidement au cours des dix dernières années. Alors qu'elle jouait jadis un rôle plutôt obscur au sein du secteur canadien des transports, elle assume maintenant, dans le nouveau contexte commercial créé par la déréglementation du transport, un rôle de premier plan au service des intérêts des expéditeurs. L'importance du rôle que ce secteur occupe aujourd'hui sur le marché est illustrée par son excellent rendement financier, sa rentabilité, qui se maintient en dépit du ralentissement de l'économie, et la croissance de la demande de services de transport.

L'industrie prévoit pour les cinq prochaines années une augmentation modérée, de 1,5 % à 3 % par année, du volume des expéditions canadiennes sur les marchés intérieur et étranger. C'est dans les domaines du transport aérien et du transport routier que cette croissance devrait surtout se concentrer. La tendance des transporteurs à offrir plus de services à valeur ajoutée intensifiera la concurrence chez les transitaires et les transporteurs. Les entreprises continueront à chercher à élargir leur part du marché, en tirant parti de la croissance du trafic aérien et routier de marchandises, ou de l'augmentation des échanges commerciaux avec les États-Unis.

Une concentration encore plus grande des activités parmi les grandes sociétés est à prévoir, à la suite de la demande accrue de services de logistique intégrés et de meilleure qualité, lesquels exigent des investissements massifs dans l'informatisation. Les petites et moyennes entreprises pourront demeurer concurrentielles sur ce nouveau marché en offrant des services spécialisés. Leur compétitivité pourrait être améliorée par des mesures additionnelles de déréglementation du transport, qui auraient pour effet de leur faciliter l'accès au marché.

La déréglementation du transport au Canada et aux États-Unis a créé de nouveaux débouchés pour les transitaires canadiens. L'utilisation croissante de contrats comprenant des taux confidentiels a incité les expéditeurs à recourir davantage aux transitaires qui peuvent négocier pour eux des taux avantageux. L'avantage compétitif lié à leur connaissance approfondie du marché du transport pourrait permettre aux transitaires d'augmenter leur part de ce marché aux dépens des transporteurs. Toutefois, la confusion qui règne dans la population canadienne quant au rôle des transitaires dans les opérations de transport pourrait limiter le recours aux services des transitaires au Canada.

L'ALE a également eu des répercussions sur l'industrie canadienne des services de transit. L'accroissement du volume des échanges avec les États-Unis offre aux transitaires de nouvelles occasions d'étendre la gamme de leurs services et de développer leurs réseaux de transport. L'ALE pourrait aussi entraîner, dans l'avenir, des mouvements accrus de capitaux de part et d'autre de la frontière, pour l'établissement de services de transit et de services complémentaires de courtage en douane, d'emballage et de mise en caisse. L'ALE pourrait favoriser indirectement les transitaires qui se prévaudront de ses dispositions à l'égard des services complémentaires pour s'installer sur le marché canadien ou américain.

Évaluation de la compétitivité

La concurrence ouverte dans le secteur du transport donne aux transitaires une excellente occasion d'accroître leur part du marché du transport au détriment des transporteurs, et d'intensifier la concurrence entre ces derniers. Les transitaires dont les activités s'exercent exclusivement à partir du Canada offrent des services de transit intérieur et des services complémentaires très concurrentiels, mais le volume limité des exportations canadiennes qui peuvent bénéficier des services de transit les empêche d'être concurrentiels sur le marché mondial. Conscientes de ce problème, certaines entreprises ont élargi leur réseau international d'agents et de bureaux aux États-Unis, en Europe et en Extrême-Orient, afin d'augmenter leur part du marché international du transport. Les systèmes d'EDI mis au point récemment permettent aux transitaires d'améliorer leurs communications avec les clients, les transporteurs et les représentants des douanes, et aideront l'industrie à soutenir la concurrence sur ce marché.

L'ALE a eu peu d'incidence directe sur cette industrie, sauf pour la tendance à établir des centres de distribution nord-américains plutôt que canadiens ou américains. Cette tendance pourrait encourager l'industrie à élargir ses activités à partir des grands centres de distribution américains et canadiens, afin de maintenir sa compétitivité sur ces marchés.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur les études sectorielles menées par ISTC (voir page 12), s'adresser à la

Direction générale des industries des services et de
la construction
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Transitaires
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2961
Télécopieur : (613) 954-3107

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements	210	220	240	250	270	280	290	280
Emploi	3 300	3 800	4 000	4 500	4 700	5 100	5 700	6 100
Ventes nettes (millions de $)	813	957	1 043	1 221	1 330	1 350	1 370	1 390
Ventes nettes (millions de $ constant de 1986)	876	992	1 052	1 221	1 294	1 259	1 253	1 246
Bénéfices après impôts (% des ventes nettes)	3,2	10,0	8,2	7,0	4,7	n.d.	n.d.	n.d.

[a]Estimations d'ISTC. Aux statistiques de 1990, s'ajoutent les données spécifiques et les estimations utilisées dans l'analyse de la compétitivité; elles proviennent directement de l'industrie, du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'ISTC et d'autres sources.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES[a] (% des ventes nettes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Expéditions en provenance du Canada	22,0	n.d.	26,4	n.d.	28,7	27,8
Expéditions vers le Canada	43,0	n.d.	39,6	n.d.	34,3	33,6
Transit international total	65,0	n.d.	66,0	n.d.	63,0	61,4
Transit intérieur	35,0	n.d.	34,0	n.d.	37,0	38,6

[a]Estimations d'ISTC. Aux statistiques de 1990, s'ajoutent les données spécifiques et les estimations utilisées dans l'analyse de la compétitivité; elles proviennent directement de l'industrie, du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'ISTC et d'autres sources.

n.d. : non disponible

MARCHÉS INTERNATIONAUX[a] (% des ventes nettes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	20	n.d.	26	n.d.	21	29
Communauté européenne	32	n.d.	31	n.d.	37	34
Littoral du Pacifique	30	n.d.	24	n.d.	26	23
Autres	18	n.d.	19	n.d.	16	14

[a]Estimations d'ISTC. Aux statistiques de 1990, s'ajoutent les données spécifiques et les estimations utilisées dans l'analyse de la compétitivité; elles proviennent directement de l'industrie, du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'ISTC et d'autres sources.

n.d. : non disponible

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (1990)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	4	26	41	16	13
Emploi (% du total)	4	26	48	13	9

[a]Estimations d'ISTC. Aux statistiques de 1990, s'ajoutent les données spécifiques et les estimations utilisées dans l'analyse de la compétitivité; elles proviennent directement de l'industrie, du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'ISTC et d'autres sources.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement du siège social
Beacon International Despatch Ltd.	Canada	Brantford (Ontario)
Consolidated Fastfrate Transport Inc.	Canada	Toronto (Ontario)
Cottrell Air Freight Ltd.	Canada	Toronto (Ontario)
Danzas (Canada) Ltd.	Suisse	Toronto (Ontario)
David Kirsch Forwarders Ltd.	Canada	Montréal (Québec)
Delmar Freight Forwarders Ltd.	Canada	Montréal (Québec)
Gillespie-Munro Inc.	Canada	Montréal (Québec)
Kuehne & Nagel International Ltée	Suisse, Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
Lep International Inc.	Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
Locher Evers International	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
MSAS Cargo International (Canada) Inc.	Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
Murray and Robinson Freight Services (Division of Blaiklock Inc.)	Canada	Toronto (Ontario)
Nippon Express Canada Ltd.	Japon	Toronto (Ontario)
Panalpina Inc.	Suisse	Toronto (Ontario)
Right-O-Way Air Express and Cargo	Canada	Toronto (Ontario)
Schenker of Canada Ltd.	Allemagne	Toronto (Ontario)
Starber International Ltd.	Canada	Montréal (Québec)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC) inc.
C.P. 929
STREETSVILLE (Ontario)
L5M 2C5
Tél. : (416) 567-4633
Télécopieur : (416) 542-2716

Association canadienne des courtiers en douanes
121, rue York
OTTAWA (Ontario)
K1N 5T4
Tél. : (613) 238-3394
Télécopieur : (613) 238-6313

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les études mentionnées ci-dessous, communiquer avec la Direction générale des industries des services et de la construction d'ISTC (voir page 9).

RADAR, Répertoire des courtiers en douanes et des transitaires canadiens
Ce répertoire de 1990 contient des renseignements sur les services des transitaires canadiens, leurs bureaux ou agents au Canada ou à l'étranger.

Bridging the Gap: Professionalism, Education and Work Experience
Rapport final du Comité du service d'aide à l'adaptation de l'industrie, pour l'industrie canadienne du transit. Ce rapport présente les résultats d'études approfondies sur la pénurie de main-d'œuvre à laquelle fait face cette industrie.

Europe 1992 : les transitaires canadiens
Cette étude, commandée par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, traite des répercussions d'Europe 1992 sur l'industrie canadienne du transit, et des manières de desservir ce nouveau marché.

1988 National Transportation Agency Survey of Freight Forwarders
Cette étude de l'Office national des transports du Canada donne un aperçu des répercussions de la *Loi dérogatoire sur les conférences maritimes* sur les pratiques des transitaires et de leurs clients en matière de transport maritime.

Profil de l'industrie canadienne du transit
Cette étude publiée en 1985 donne une vue d'ensemble de l'industrie canadienne du transit et de ses relations avec l'industrie canadienne du courtage en douanes. Elle comprend les résultats sommaires d'une étude inter-entreprise menée en 1983 sur le rendement financier d'un certain nombre de transitaires.

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.